

BÁO CÁO HỌP ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN CTCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN ĐÔ THỊ LONG GIANG

Tên công ty: CTCP Đầu tư và Phát triển đô thị Long Giang

Mã chứng khoán: LGL Sàn HOSE

Số lượng cổ phiếu niêm yết: 19,996,375

Thời gian họp: 8h30-12h20 ngày 26 tháng 3 năm 2011

Địa điểm họp: Tầng 1, Khách sạn Daewoo, Số 360- Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội

Người lập báo cáo: Bùi Thu Hương- chuyên viên phân tích

Nơi nhận báo cáo: Ban giám đốc

Phòng đầu tư: Mr. Lê Đức An

Phòng phân tích: Ms. Hoàng Thị Thanh Thùy

Tóm tắt kết quả hoạt động SXKD năm 2010

Chỉ tiêu	Số thực hiện 2010	% kế hoạch 2010	% thực hiện 2009
Doanh thu thuần	241 tỷ	88%	96%
Lợi nhuận gộp	44 tỷ	114%	93%
Doanh thu hđ tài chính	44 tỷ	95%	339%
Chi phí hđ tài chính	23 tỷ	150%	427%
Chi phí quản lí DN	17 tỷ	99.94%	160%
Lợi nhuận sau thuế	49 tỷ	101%	133%

Các dự án của công ty

Các dự án đầu tư kinh doanh bất động sản:

DA TT thương mại dịch vụ và căn hộ cao cấp 173 Xuân Thủy

DA khu nhà ở và văn phòng 102 Trường Chinh

DA khu chung cư Thành Thái- Quận 10- TP HCM

DA Tổ hợp TT thương mại dịch vụ, văn phòng và nhà ở 69 Vũ Trọng Phụng- Hà Nội

DA khu dân cư phường Cái Khế-TP Cần Thơ

DA căn hộ cao cấp Xuân Đình, Từ Liêm, Hà Nội

Các dự án mới phát triển:

DA TT thương mại dịch vụ, văn phòng CC05A- Khu đô thị Việt Hưng- Hà Nội

DA TT thương mại dịch vụ, văn phòng và nhà ở Sài Đồng, Hà Nội

DA Khu nhà ở cao cấp Ngoại giao đoàn- Hà Nội

DA Văn phòng và dịch vụ thương mại VP5, Linh Đàm- Hà Nội

Các công trình thi công xây lắp

Cao ốc HMTC-TPHCM, Khách sạn Grand-TPHCM, Đại học Cần Thơ, 102- Trường Chinh Hà Nội.

Dự án CT1-CT2 Yên Hòa- Hà Nội, phần hoàn thiện dự án 173 Xuân Thủy-Hà Nội

Các nội dung chính được đại hội cổ đông

- Về kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2010:**

Trích quỹ Đầu tư phát triển 10%, quỹ khen thưởng phúc lợi 10%, quỹ dự trữ bổ sung VDL 5%

Chia cổ tức 20% vốn điều lệ (trong đó đã tạm ứng trong năm 15%, sẽ chia thêm 5%)

Sau khi trả thù lao và thưởng HĐQT-BKS, bổ sung quỹ khen thưởng phúc lợi, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối là 4.9 tỷ.

- Về phương án tăng vốn điều lệ năm 2011:**

Tăng vốn điều lệ từ 200 tỷ lên 250 tỷ để góp vốn cho các công ty con (CTCP Long Giang Hà Nội, CTCP Long Giang Sài Gòn và CTCP ĐTTMDV Xuân Thủy) và bổ sung vốn lưu động.

Dự kiến phát hành cho cổ đông hiện hữu (tỉ lệ 5:1) và nhân viên trong công ty (giá 10,000 đồng/cổ phiếu)

- Về chỉ tiêu SXKD năm 2011:**

Giá trị SXKD	382 tỷ
Doanh thu	347 tỷ
Lợi nhuận sau thuế	55 tỷ
Tỉ lệ trả cổ tức	18%

- Về nhân sự ban lãnh đạo công ty năm 2011:**

Do HĐQT chưa hết nhiệm kì 5 năm (2007-2011) nên năm nay đại hội không bầu HĐQT. Thành phần HĐQT không có gì thay đổi, trong đó Chủ tịch HĐQT Lê Hà Giang tiếp tục kiêm nhiệm chức Tổng giám đốc.

Thành phần Ban kiểm soát: bà Phùng Thị Thanh Giang trúng cử chức Trưởng ban kiểm soát.

Nội dung phân trao đổi với nhà đầu tư

Hỏi: Kế hoạch tăng trưởng lợi nhuận năm 2011 do lãnh đạo công ty đưa ra là lạc quan hay thận trọng?

Trả lời:

Lợi nhuận năm 2011 đến từ 3 mảng chính: hoạt động đầu tư bất động sản, hoạt động xây lắp và hoạt động tài chính, ngoài ra còn có hoạt động bán thanh lý một số tài sản cho công ty con. Về đầu tư bất động sản, trong năm nay có 2 dự án lớn đã khởi công là dự án 173 Xuân Thủy và dự án 102 Trường Chinh. Đối với dự án 173 Xuân Thủy, sau khi nhận lại phần vốn góp chuyển nhượng từ công ty TMDV Xuân Thủy thì ước tính doanh thu khoảng 40 tỷ, trong khi chi phí quản lý không đáng kể, chỉ có chi phí khấu hao và chi phí trả lãi ngân hàng nên lợi nhuận từ dự án này là khả quan. Còn với dự án 102 Trường Chinh, là dự án do LGL hợp tác với MCG. Về nguyên tắc thì sau khi bàn giao nhà cho khách hàng mới hạch toán doanh thu. Tuy nhiên công ty hi vọng có thể đàm phán với đối tác để lên kế hoạch lợi nhuận mà LGL được hưởng trong dự án.

Về hoạt động xây lắp, đây vẫn là mảng hoạt động tạo doanh thu chính cho công ty. Trong năm nay, lợi nhuận từ xây lắp là khả thi do có những dự án lớn như Lê Văn Thiêm, dự án Lĩnh Nam với giá trị trung bình 150 tỉ/dự án (mới tính riêng phần cọc, chưa tính giá trị phần thân).

Về hoạt động tài chính: trong năm nay công ty có kế hoạch sẽ bán bớt một phần cổ phiếu MCG, tuy nhiên hoạt động này chỉ có thể đem lại lợi nhuận nếu thị trường thuận lợi.

Vậy tóm lại, mức tăng trưởng lợi nhuận 12% do công ty đưa ra là hơi lạc quan. Trên thực tế nó còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố chưa chắc chắn như: liệu có đàm phán được với MCG để hạch toán một phần lợi nhuận của dự án Trường Chinh không? Liệu thị trường chứng khoán có thuận lợi để đem lại lợi nhuận nếu bán cổ phiếu MCG không? Tuy nhiên, nó cũng thể hiện cam kết của HĐQT trong điều kiện vốn điều lệ đã tăng lên nhiều trong năm vừa rồi.

Hỏi: Xin hỏi về kế hoạch phát hành trái phiếu của công ty như thế nào? Trong điều kiện ngân hàng thắt chặt tín dụng bất động sản có ảnh hưởng gì đến công ty hay không?

Trả lời:

Bất động sản cần vốn lớn, khi thị trường tài chính khó khăn thì rõ ràng là có ảnh hưởng đến công ty bất động sản. Về kế hoạch phát hành trái phiếu, công ty đã có hợp đồng tư vấn với BSC về kế hoạch phát hành 300 tỷ trái phiếu doanh nghiệp để huy động cho 2 dự án là dự án Thành Thái và dự án Vũ Trọng Phụng. Trong đó dự án Vũ Trọng Phụng đang gặp khó khăn về thủ tục pháp lý, do có phát sinh thêm 10 hộ dân trong dự án. Trong điều kiện hiện nay, lãi suất cao nên phát hành trái phiếu sẽ không thuận lợi, mà do tiến độ các dự án đang chậm lại nên nếu có huy động được thì cũng khó để đưa đồng vốn đó vào sử dụng có hiệu quả ngay. Do vậy, công ty sẽ lùi kế hoạch phát hành trái phiếu lại, có thể là sang năm 2012.

Về việc ngân hàng thắt chặt tín dụng bất động sản, mức độ ảnh hưởng đến công ty là có nhưng chỉ ở mức trung bình. Thị trường khó khăn lại tạo ra lợi thế của LGL. Công ty rất may mắn vì các dự án Xuân Thủy, Trường Chinh việc huy động vốn đã kết thúc, hiện nay công ty còn dư vốn để gửi ngân hàng. Còn các dự án khác đang trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư hoặc là dự án hợp tác kinh doanh nên công ty chưa đầu tư lớn vào các dự án này.

Hỏi: Xin hỏi về việc hạch toán dự án 173 Xuân Thủy và dự án 102 Trường Chinh, vì sao công ty chỉ hạch toán 73% so với kế hoạch năm 2010?

Trả lời:

Theo kế hoạch, trong năm 2010, LGL sẽ hạch toán 18 tỷ từ dự án 173 Xuân Thủy và 18 tỷ từ dự án 102 Trường Chinh. Trong đó, dự án 173 Xuân Thủy hạch toán đúng kế hoạch còn dự án Trường Chinh không đạt như kế hoạch do trong nội bộ phía đối tác MCG chưa thông nhất được việc hạch toán. Đây là nguyên nhân khách quan, công ty không can thiệp được.

Hỏi: Công ty có kế hoạch tăng vốn nhưng làm sao để EPS cũng tăng theo? Làm sao để giá cổ phiếu tăng có lợi cho cổ đông? Nếu EPS giảm thì kế hoạch tăng vốn có thể không thành công?

Trả lời:

Tôi (Ông Lê Hà Giang) là cổ đông lớn nhất của công ty, sở hữu 20% cổ phần. Giá cổ phiếu giảm thì tôi cũng bị lỗ, nên tôi cũng quan tâm đến góc nhìn của nhà đầu tư. Là chủ tịch HĐQT, trước hết tôi phải nhận lỗi với cổ đông. Tôi xuất thân là dân kỹ thuật, trong công ty cũng có rất nhiều việc phải quan tâm ngoài việc tăng giảm giá cổ phiếu: chúng tôi phải tập trung vào việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, nên chúng tôi chưa hoàn thành được trách nhiệm về điều hành tài chính, marketing để làm tăng giá cổ phiếu lên. Trong năm nay, công ty sẽ có kế hoạch tuyển nhân sự cấp cao: giám đốc tài chính, giám đốc marketing để tính toán về mặt tài chính, đầu tư thích đáng cho hình ảnh công ty để nâng giá cổ phiếu lên.

Ngoài ra, việc tăng vốn luôn có độ trễ. Hiện nay lợi nhuận có được hoàn toàn là do vốn tăng từ những năm trước. Còn những đồng vốn chúng ta huy động trong năm vừa rồi chưa sinh lãi ngay được.

Bên cạnh đó, tôi cho rằng số phận công ty còn liên quan đến cá tính, số phận của người lãnh đạo. Tôi cho rằng số phận tôi không có tướng đại gia, không giàu nhanh được.

Hỏi: Công ty chọn phân khúc bất động sản nào để phát triển: cao cấp, trung cấp hay bình dân?

Trả lời:

Về dự án đầu tiên của công ty- dự án 173 Xuân Thủy, công ty tự đánh giá là B+. Bản chất là cấp trung bình, nhưng công ty đầu tư thêm nhiều tiện ích để nó không thua kém nhiều nếu so sánh với dự án cao cấp. Các dự án của công ty đầu tư thường có hợp tác với đối tác khác, nên việc phát triển ở cấp nào không chỉ phụ thuộc vào ý kiến của LGL mà còn phải có ý kiến của đối tác. Nhìn chung các dự án của công ty đều có vị trí, giá và chất lượng ở mức trung bình

Khá. Công ty không có thể mạnh về phân khúc cao cấp do xuất phát điểm của công ty là xây lắp, trong khi phân khúc cao cấp đòi hỏi nhiều yếu tố mà LGL còn thiếu như phát triển thương hiệu, kĩ năng bán sản phẩm. LGL cũng không làm sản phẩm bình dân vì chọn sản phẩm bình dân muốn có lãi thì quy mô phải lớn, nhưng do đặc thù là doanh nghiệp tư nhân nên LGL khó tiếp cận các quỹ đất lớn ở Hà Nội. Tóm lại, phân khúc B+ giúp hạn chế điểm yếu, phát huy điểm mạnh của công ty.

Hỏi: Công ty có kế hoạch điều chỉnh tiến độ cho các dự án trong năm 2011 hay không?

Trả lời:

Có 2 dự án công ty có kế hoạch khởi công là dự án Ngoại giao đoàn và dự án Thành Thái. Năm nay thị trường không thuận lợi, nên dự án Thành Thái sẽ giãn tiến độ. Nếu khởi công thì cũng phải đến cuối năm. Còn dự án Ngoại giao đoàn, do có vị trí tốt, nhiều khách hàng muốn mua nên vẫn sẽ khởi công theo kế hoạch.

Hỏi: Tâm nhìn sau 5 năm của công ty sẽ như thế nào? Nếu như HAGL chọn tích lũy đất ở vị trí xa, giá rẻ còn VIC thì đầu tư dự án ở những nơi có vị trí trung tâm, rất đắt; vậy công ty chọn phương án lấy đất như thế nào?

Trả lời:

(Tôi xin trả lời câu hỏi này với tư cách cá nhân- Ông Lê Hà Giang)

Hiện nay, trong số các công ty bất động sản thì quy mô vốn chủ sở hữu của LGL vào loại nhỏ, lại là công ty có nguồn gốc từ doanh nghiệp xây lắp nên không có thể mạnh nào rõ nét. Trong việc kinh doanh bất động sản, giá thành không quá quan trọng mà việc phát triển thương hiệu để bán sản phẩm quan trọng hơn nhiều. Về chiến lược của LGL, ngoài việc phát triển các dự án để bán, công ty sẽ giữ lại một phần mỗi dự án để tích lũy cho công ty. Ví dụ như dự án Xuân Thủy vừa rồi công ty giữ lại 10,000 m2 sàn để cho thuê mặt bằng bán lẻ. Các dự án Thành Thái, Cái Khế, công ty cũng giữ lại 10,000 m2 sàn mỗi dự án làm trung tâm thương mại cho thuê. Việc giữ diện tích để phát triển mảng bất động sản cho thuê như vậy vừa tạo nguồn thu ổn định cho công ty, vừa làm gia tăng tài sản cố định. Theo quy luật, giá bất động sản ở Việt Nam luôn tăng giá theo thời gian, hơn nữa giá cho thuê thường niêm yết bằng USD nên sẽ làm gia tăng giá trị tài sản.

Hiện nay 2 năm chúng ta tích lũy 1 sàn, nhưng tiến tới mỗi năm làm 1 dự án tích lũy 1 sàn. Như vậy sau 10 năm, công ty sẽ có 10 sàn bán lẻ siêu thị với diện tích 100,000 m2. Với giá cho thuê 1000 USD/m2/năm, mỗi năm công ty sẽ có 100 triệu USD doanh thu.

Về chiến lược tổng thể, công ty sẽ duy trì phân khúc B+, đầu tư vào những dự án quy mô vừa và nhỏ, tầm 2000 m2 ở vị trí trung tâm. Vì chọn vị trí trung tâm nên quy mô dự án không thể lớn được. Mặt khác, khả năng chịu rủi ro của công ty là không cao, cũng như công ty đến nay chưa có duyên với những dự án quy mô lớn nên chúng tôi chọn cách phát triển chậm mà chắc.

Hỏi: Xin hỏi về việc nộp tiền sử dụng đất các dự án của công ty? Công ty có chịu ảnh hưởng gì từ nghị định 69 hay không?

Trả lời:

Hiện nay, theo quy định mới, quyền sử dụng đất phải nộp sát giá thị trường. Tuy nhiên, việc xác định thế nào là giá thị trường vẫn còn kẽ hở, giá phải nộp chỉ chiếm 70% giá thị trường nên vẫn còn cơ hội cho các nhà đầu tư phát triển dự án. Các dự án Thành Thái, Vũ Trọng Phụng, công ty chưa nộp tiền sử dụng đất nên không được hưởng lợi ích so với các nhà đầu tư đã nộp rồi, như vậy lợi thế các dự án này chỉ còn ở mức trung bình.

Hỏi: Tại sao năm 2011 kế hoạch trả cổ tức chỉ có 18%, thấp hơn năm 2010 là 20%?

Trả lời:

Trong năm nay công ty có kế hoạch tăng vốn điều lệ 25% từ 200 lên 250 tỷ, mức tăng không quá nhanh để đảm bảo quyền lợi của cổ đông. Số tiền phải đầu tư thêm của cổ đông hiện hữu không quá lớn.

Tuy nhiên, vốn tăng nhưng lợi nhuận không tăng nhanh kịp. Công ty đã phải cân nhắc mức trả cổ tức năm nay là 12, 15 hay 18% và cuối cùng vẫn chọn mức cao nhất là 18%. Như vậy là sau khi trừ đi các quỹ, đã trả gần hết lợi nhuận cho cổ đông.

Nhận xét của người tham dự đại hội

Tham gia đại hội có 199 cổ đông, đại diện cho 17,059,292 cổ phiếu (chiếm 85% cổ phiếu có quyền biểu quyết), trong đó có 111 cổ đông trực tiếp tham dự và 85 cổ đông được ủy quyền. Tỷ lệ tham dự cao cho thấy sự quan tâm của các cổ đông đối với tình hình hoạt động của công ty, trong đó có cổ đông từ trong TP.HCM bay ra tận nơi để tham dự. Đại hội diễn ra trong không khí trang trọng và nghiêm túc, các câu trả lời của chủ tịch HĐQT – kiêm Tổng giám đốc Lê Hà Giang tương đối thẳng thắn, nhìn nhận cả những mặt đạt và chưa đạt của công ty, thể hiện tầm nhìn và chiến lược phát triển thận trọng nhưng chắc chắn. Các hoạt động trao đổi, biểu quyết xin ý kiến nhà đầu tư diễn ra một cách thực chất, trong đó có nhà đầu tư lúc đầu công khai phản đối kế hoạch tăng vốn của công ty có thể làm giảm EPS. Theo đánh giá của người viết, tác phong của đội ngũ cán bộ trong công ty tương đối chuyên nghiệp, thể hiện hình ảnh năng động của một công ty phát triển từ nguồn gốc khối doanh nghiệp tư nhân.